

Performez en **vente complémentaire** pour augmenter durablement ses indicateurs

Calculez : combien pouvez-vous gagner en proposant systématiquement un article supplémentaire à chaque client ? Même si cela fonctionne une fois sur trois... calculez. Alors soyez constant et adoptez les réflexes gagnants pour augmenter vos chances et atteindre plus facilement vos objectifs. C'est l'effet cumulé ! Plus vous proposerez, plus vous vendrez ! Testée et approuvée, visez plus haut avec la vente complémentaire !

Public : conseillers de vente et responsables de magasin prêt-à-porter

Durée : 1 jour

Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Tarif : [Nous consulter](#)

Objectifs :

- ✓ S'approprier les techniques pour savoir comment, pour qui choisir le bon article au bon timing
- ✓ S'imprégner de tout le potentiel magasin pour être réactif
- ✓ Systématiser les ventes d'accessoires pour dynamiser le CA et atteindre son objectif
- ✓ Être force de proposition et réactif afin de dopper sa performance

1. L'essentiel de la vente complémentaire

Savoir chiffrer le potentiel de mes ventes complémentaires

Comprendre son IMPACT dans la réalisation de mon objectif personnel et l'objectif d'équipe

Qu'est-ce que je souhaite performer : mon PME / PMP ?

Comment proposer et réussir la vente additionnelle ? Distinguer vente complémentaire et supplémentaire

2. Choisir le bon article ! Être dans le bon tempo !

Quel article choisir ? A quel moment et comment le proposer ?

La touche finale : c'est le détail qui fait la différence !

L'accessoire ou comment mettre en valeur de façon OPTIMALE une tenue

3. S'exprimer avec conviction et professionnalisme

Faire naître le besoin chez son client

Le savoir-faire n'étant rien sans le savoir-être !

Soyez l'ambassadeur de votre marque

Détecter les moments opportuns et développer les bons réflexes : oser et communiquer avec

ENTHOUSIASME

4. Vendre des produits et services associés

Susciter l'ENVIE : proposer sans forcer

Sublimier votre client : le foulard, adapter la forme des bijoux... et signer la personnalité avec les chaussures

5. Lever les freins liés à la vente complémentaire

Réfuter les objections (trop cher, j'en ai déjà pleins...)

Exprimer la VALEUR AJOUTÉE pour minimiser l'objection

Savoir présenter le prix sans culpabiliser

Reconnaître les attitudes du client et les signaux d'achat

Préparer un outil de traitement des objections et assurer en toutes circonstances

Notre méthode : Entretien de vente simulés et/ou mise en application en magasin, apport d'outils et astuces pratiques